德华集团
DEHUA GROUP

德華報

2021年1月28日／星期四
农历庚子年十二月十六
内部资料　免费交流
浙企准字第E035号
全国优秀企业报
全国先进企业报

德华集团控股股份有限公司主办　■第1期（总第177期）　■本期4版　http://www.dhwooden.com　全国免费服务热线：800—8573722

兔宝宝再获“林业产业创新奖”

近日，2020年第三届中国无醛人造板及其制品产业发展高峰论坛在江苏沭阳举行，“中国林业产业创新奖（人造板业）”颁奖仪式同时举行。德华兔宝宝开发的“高性能家居生态板”荣获二等奖，这也是兔宝宝板材第三次获此殊荣，体现了公司在装饰材料行业的创新能力和影响力。

“林业产业创新奖”是按照《中国林业产业创新奖管理办法》的要求，由林业产业联合会委托中国林产工业协会，聘请行业专家对创新奖申报项目进行审议，并严格履行公示、核准等程序，具有较高的权威性和公正性。

“高性能家居生态板”是兔宝宝研究院联合供应中心、江苏德华兔宝宝等单位为定制家居量身打造的一款高端家居板材，具有良好的板面平整度、厚度均匀性，表面耐龟裂、耐污染腐蚀等性能，满足了大规模定制化的需求，获得行业头部定制家居企业的青睐，不仅是首款运用到大规模定制家居上的生态板，同时也是兔宝宝易装的首选材料。

自2019年起，江苏德华兔宝宝开始全面生产“高性能家居生态板”，并运用到兔宝宝易装及成品橱衣柜上，获得全国消费者的喜爱。该产品已通过新产品鉴定，技术水平达到国际先进，还入选了“省重点高新技术产品开发项目”，为行业制造方式智能化转型奠定了产品基础。

“林业产业创新奖”荣誉的获得，使兔宝宝站在更高的研发起点，胸怀行业责任和企业责任，不断与时俱进、持续创新，为实现“中国的世界级家居装饰品牌”企业愿景而奋力前行。

通讯员　叶交友

积极探索与银行互利合作新模式
德华小贷和农商银行战略合作

最近，德华小贷与农商银行签订了战略合作协议，双方经友好协商达成小额产业链融资业务合作意向，目前已放款1000万元。合作协议的签署，将有效盘活资金，更好地为产业链金融服务。

德华小贷率先在行业试行产业链金融创新，将兔宝宝上游供应商、下游经销商及终端消费者纳入到产业链金融服务中来。同时，还与湖州银行一起开发了“百合花·兔宝宝”互联网产业链金融平台，并取得一定的成效。

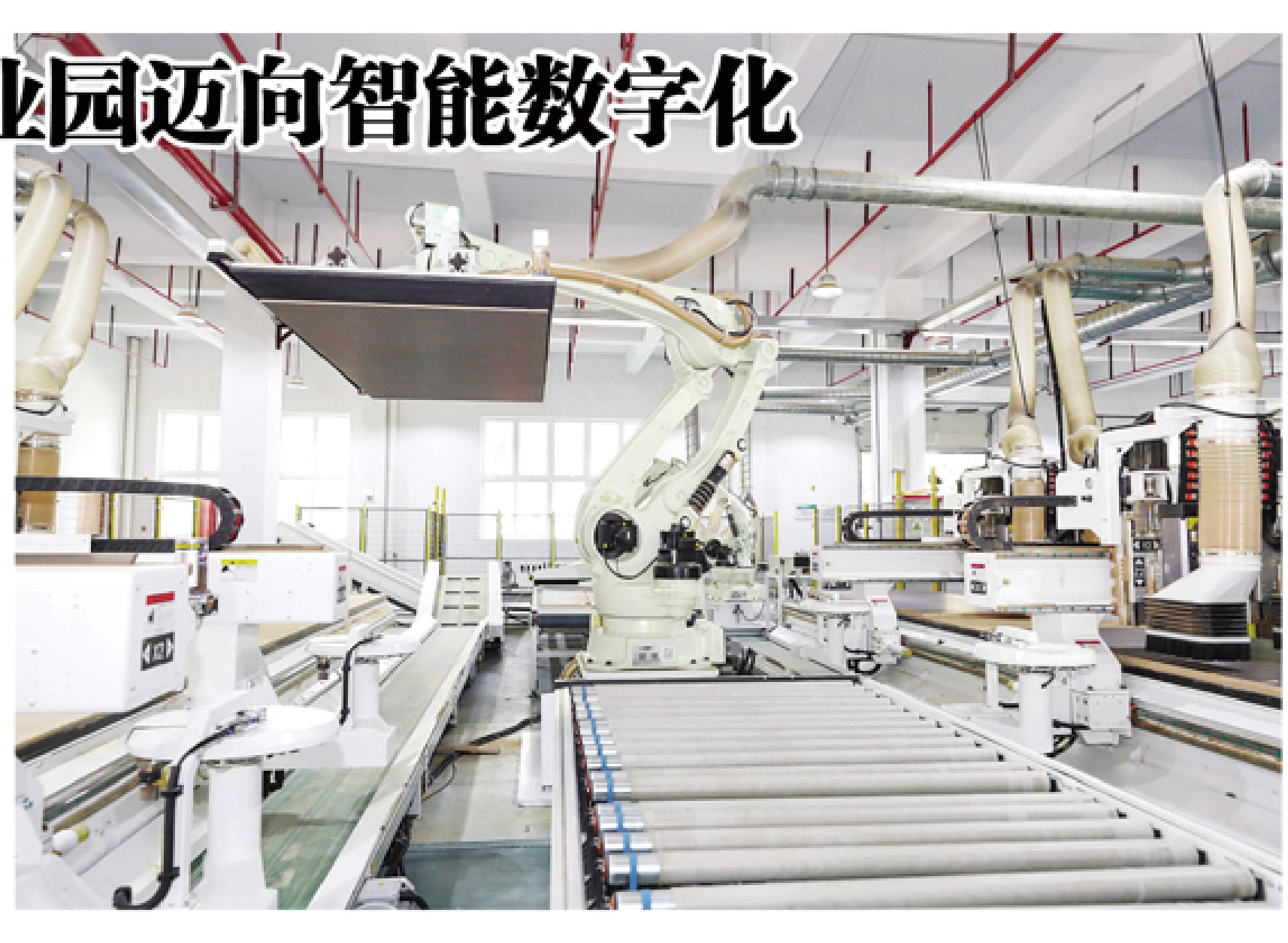
截止2020年12月，湖州银行产业链授信客户超过150户，授信金额超过4.78亿元，累计发放贷款12.7亿元，合作贷款余额2.8亿元。公司产业链金融业务持续走在全省小贷行业的前列。

2020年是形势严峻的一年，德华小贷务力克服新冠疫情和金融环境持续下行的影响，不断寻求与银行深度合作的机会，共享成果，同时为更好促进公司规范发展，顺应平台化、线上化发展趋势。

接下来，公司将与农商银行共同优化产品和服务，发挥农商银行进入产业链的机遇，拓展一批优质的供应商客户。同时继续加大与其他银行机构的合作渠道，优势互补，不断探索小贷公司与银行互利合作的新模式。

通讯员　林一萍

家居产业园迈向智能数字化



“好马配好鞍”，好产品也要配好装备。1月13日，走进兔宝宝家居产业园橱衣柜车间，发现通过互联网技术和工业机器人等先进设备连接，该车间实现了接单、下单、采购、生产、入库、发货等环节数据的动态实时查询及有机联动，改变了传统生产方式。自2020年6月启用以来，智能车间提升生产效率50%，人工成本下降90%。

通讯员　陆雯 文　蔡俊 图

兔宝宝入驻万科采筑采购平台
深耕工程领域　不断提档升级

近日，从兔宝宝装饰材料事业部工装业务部传来消息，兔宝宝已通过万科采筑平台的飞检，完成品牌入库及商品上架，正式入驻万科采筑采购平台，公司工程渠道发展迎来新机遇。

“采筑采购平台”是由万科、中城投资、中天集团等共同发起成立的第三方B2B建材采购交易平台，提供标准制定、联合招标、质量检测等社会化服务的地产供应链协同发展的新模式，一方面提高了行业采购的透明度和绿色采购标准，另一方面也提升了地产供应链的服务水平。

目前平台汇聚超过800+采购单位、3000+优质供应商、200000+优秀商品，达成1000亿+年交易额，在地产供应链行业中具有良好的口碑。

在28年发展过程中，兔宝宝不断创新经营，拥有规模优势、品牌优势、渠道优势和环保优势，从板材到大家居行业成功转型，致力于成为“中国的世界级家居装饰品牌”。

公司紧跟时代潮流，快速、精准进军工装渠道，在全国范围内招商，目前基础板材体系已形成200+专业工程经销商服务网络。同时，积极布局工程产品产能分配和服务体系，建立了难燃胶合板、工程木工板、石膏板、轻钢龙骨、玻镁板、OSB、五金胶黏剂等完善的产品供应和服务体系。

近两年来兔宝宝工程业务持续攀升，工程体量不断增长，还积极参与甲乙方渠道的战略开发，与万科、融创、华润等知名房企单位以及金螳螂、亚厦、瑞和、广田、维业等工装单位建立长期合作关系，不断提档升级。

从2020年5月开始，公司胸怀企业责任和社会责任，首创行业难燃板公证检测活动，引导工装市场关注产品标准化，促进工装材料行业的良性发展，树立全新品牌形象。

此次兔宝宝入驻万科采筑平台，进一步加强了与房企的深度合作，形成了更为紧密的战略关系。兔宝宝将不断完善产品赋能、品牌赋能、服务赋能，共同为消费者提供性价比更高的装修体验，为推动装饰行业和工程体系高质量发展添砖加瓦。

通讯员　施海峰

同心同德　蓄势向前

在时间和空间的宏观叙事方式里，回顾过去是为了更好地展望未来。2020年，对于德华而言，是极不平凡的一年，也是在变化中不断奋勇向前的一年，更是硕果累累、开启高光时刻的一年。

年初，兔宝宝举行2020年战略经营合作年会，以“品牌升级、模式升级、渠道升级、产品升级、服务升级、愿景升级”等六大升级突破传统壁垒，重新定义未来，迎接2020新挑战。

当新冠疫情来袭时，公司不得不按下“暂停键”。随后，一边积极抗疫，一边复工复产，召开各级会议重塑职能，助推德华发展战略走深走实。公司还彰显大爱，捐赠500万元支持地方疫情防控建设，体现了一家民营企业的责任和担当。

这一年，公司的发展有目共睹。集团连续三年蝉联“金象奖”，德华兔宝宝入选“绿色供应链管理企业”“中国品牌影响力十大社会责任典范企业”“中国板材国家品牌”等国字号荣誉。德华小贷连续三年荣获浙江省“A+”优秀，德清民融荣获“支持地方经济发展考核一等奖”，企业和品牌形象齐飞，木业和金融发展双好。

这一年，公司的技术创新、产品研发、模式升级取得新进展。兔宝宝敢为人先，在行业首创“公证检测”活动，不仅体现了对产品的自信，更是见证了质量管控的最高境界；兔宝宝和中国林科院成功举办第五届战略合作研讨会，在前瞻性产品技术开发和高层次平台建设方面达成深度合作；首条石膏板生产线投产，担负起年产4000万平方米纸面石膏板的重任，为华东区域市场提供了强有力的产品保证。

同时，销售公司九大分公司相继成立，“除醛抗菌板新品发布会”如期举行，地板和华润置地、时代中国达成战略合作。兔宝宝积极拥抱变化，重塑定位，整合资源，家居销售大体系正式建立。在“双11”活动中，兔宝宝新零售全面发力，销售额破去年记录，交出一张漂亮的战报。

这一年，公司的企业文化和党建工作取得新突破。主题为“以文化驱动战略达成”的企业文化培训班顺利举行，培训统一了全体管理人员的思想和共识，提出没有战略实现的文化是没有灵魂的文化。“党员廉政宣誓”“少数民族代表座谈会”“慰问高三学子”“全市工会干部进德华”“无偿献血”“趣味运动会”等活动先后举行，唱响“企业文化”好声音。

凡是过往，皆为序章。2020年是充满困难又蕴育希望的一年，也是调整结构、建设品牌的关键一年。从企业层面来说，仍需坚定不移打好转型升级、整合资源组合拳，以翻篇归零的心态、真抓实干的状态，负重前行。

站在新年起点，每个德华人对2021年有不同的期许，但身处德华大家庭，祝福德华“越来越好，实现财富和幸福双丰收”，却是每个人的心愿。个人对美好生活的向往，理应被镌刻进新的发展蓝图，淬炼成发展的逻辑内核，融汇成2021年的温暖之声，因为这是我们共同拥抱的春天。

一年之计在于春。我们要向新而行，向欣而行——木欣欣以向荣，取势、明道、优术，我们更要向心而行。实现“百年德华、基业长青”的接力棒已交到我们手上，在此，希望全体德华人同心同德、砥砺前行，在每一个平凡而又不凡的岗位上凝聚个体力量，创造团队力量，用梦想照亮前进的路。

德华声音

德兴市兔宝宝实现开门红

1月13日，走进德兴市兔宝宝生产车间，只见员工都在各个岗位忙碌，贴皮、检验、打包，井然有序。梅红英已在检验组工作10年了，她表示来公司这么久，第一次看到生产这么忙，为赶全国各地的订单，公司已开启了加班模式。

据销售部统计，截止1月15日，公司接到生态板订单量6万张，其中“新品花色”1.8万张，占比30%。预计1月订单总量可达8万张以上，同比去年大幅增加。

不断增加的订单量对公司经营和生产管理提出全新考验。“公司还准备新招生产员工，特别是刮腻、热压等岗位，经技能培训后马上上岗，为2021年扩大产能做储备。”生产部经理郑桂英说，车间里的几台自动化设备为提高生产效率做出重要贡献，为扩大产能，公司还将引进一台双面定厚砂光机。

走进销售部，业务员也在忙着接听电话，联系订单，解决客户疑问。销售部经理沈正中说，“往年这个时候，公司业务像隆冬季节一样‘静悄悄’，今年大不相同，订单正从全国纷至沓来。”从客户的订单和需求量来看，兔宝宝生态板经持续质量管控和花色改进，已产生了较好的口碑，“新品花色”订单更是逐步增长，为完成年度销售目标奠定了基础。采购部、财务部、行政部等各部门也齐心协力，积极做好生产的各种服务和保障工作。

作为兔宝宝生态板两大生产基地之一的德兴市兔宝宝，自2013年转型生产生态板以来，一直严把质量关，生产上精益求精，并创新工艺，积极开发新品。在当前疫情防控形势越来越复杂的情况下，公司一方面做好冬春季常态化疫情防控，一方面严格抓好安全生产，保障产品质量，为兔宝宝大家居事业保驾护航。

通讯员　黄鑫

商学院被评为上海交大“最佳学习项目奖”
沈红入围“第十二届先进培训工作者”

最近，上海交通大学主办的中国最佳企业大学排行榜“2020年度最佳学习项目”颁奖典礼在上海举行。兔宝宝商学院“业柏计划——中层干部管理提升项目”凭借优质的培训内容和创新的培训方式，被评为“最佳学习项目奖”。兔宝宝商学院院长沈红还入围培训杂志“第十二届先进培训工作者”。

“最佳学习项目”是业界公认的极具权威、能落地的培训奖项，设立初衷旨在传播中国企业大学的最佳实践智慧，促进中国企业对标学习，助推企业人才培养目标落地。兔宝宝商学院在上百家企业中脱颖而出，这是行业对商学院从培训背景、培训亮点、设计思路到项目成果等多维度项目运营能力的高度认可。

“业柏计划——中层干部管理提升项目”为兔宝宝人才培养及组织学习积累了经验和开辟了思路。商学院将继续拓展人才培训和发展渠道，深入推广各类学习新技术新方法，为员工提供全新的学习平台，打造线上线下相结合的学习生态圈。

通讯员　周秋霞

首期家居供应人才发展培训班举行

1月5~6日，“2021首期家居供应人才发展培训班”在洛溪半岛举行，共有57名家居供应中心人员参加。

培训班由家居供应中心总经理杨峰致开班词，特聘健峰企管集团资深顾问师授课，通过“教一做一评”的教练式模式展开辅导，有效推进整个项目流程，实现业务目标。

随着大家居时代的到来，定制家居开始承接全品类业务，流程复杂、产品多样、工艺繁杂、周期拉长，销售团队在抢占市场、提高销量的同时，需要有一整套完整的供应链战略体系得以保障。

针对这一诉求，兔宝宝商学院围绕家居公司现有组织架构、部门职责和业务流程，全新定制一个“培训加辅导”的项目，项目周期为三年。围绕“基本供应链、夯实供应链、卓越供应链、协同供应链、精益供应链”等五大课程方向展开授课辅导。

培训班旨在建立采购总成本降低目标达成率5%，提升采购到货及时率10%，建立、提升供应商沟通效率10%，缩短交货周期10%。在解决这些关键业务痛点的同时，还需识别供应体系优秀人才，并提升核心人才的经营管理能力，最终达到供应链运作标准化、供应链体系完善化的目的。

通过首期课程，学员们掌握了采购管理发展阶段、价值的定义，明确了自身的业务职责，对采购流程和管理有了深刻的认知。同时，在PMC与供应链互动机制领域的模块学习中，更加清楚了生管/计划和物控的工作职责，及如何有效开展这两块工作。

通讯员　张敏娟

学习+执行　管理出效益

瑞森木业是兔宝宝供应商大家庭中的一员，凭借过硬的管理团队、高质量的产品和服务，得到客户的一致认可。公司还通过“学习、执行、创新”等“三位一体”发展，在科学管理的道路上越走越稳健。

“学习力就是生命力”，瑞森木业以共同愿景为基础，以团队学习为抓手，不断增强企业的学习力。公司以提高人的综合素质为目的，从领导者、管理者再到一线员工，分层学习企业管理和操作技能，并借鉴兔宝宝管理理念、同行业先进工艺、企业6S管理、企业文化等，通过学习锻造内功，促进企业健康发展，员工技能娴熟，领导管理有方，瑞森的产品质量得到很大程度的保障。据统计，瑞森木业2020年参加各种学习、培训、安全活动共56次。

“执行力就是竞争力”，只有比别人做得好，落实更到位，执行更有效，公司才能更具备竞争力。兔宝宝在供应商体系中全面推行产品质量管理、理化性能检测管理、6S管理、浸渍纸管理、下线板管理等，瑞森木业的执行态度和执行力是其中的佼佼者。作为6S现场管理的标杆，瑞森木业根据生产和管理要求，在车间目视化效果、降低生产浪费、提高工效等方面积极开展创新，很多“亮点”被供应中心管理组当成示范，在全国供应商中进行推广。

“创新力就是源动力”，瑞森木业先后在“先进先出的胶水标识卡管理、安全人性的吸烟区管理、成品仓库定置定位管理、巧用灰尘挡板制作‘宣传窗’”等方面，巧用现有场地创新管理方式，车间在整洁有序的同时，也多了几道亮丽的文化风景线。

“管理出效益”在瑞森木业得到充分体现，公司将继续强化内部管理，抓好现场管理，科学和精准相结合，不断向最优秀的供应商靠近，为做好兔宝宝产品供应工作保驾护航。

通讯员　韩守攀

瑞森木业
不忘初心
牢记使命

德华简讯

德华工会获县成果案例一等奖

近日，从德清县总工会传来消息，德华工会成果案例《维护职工合法权益、保障行政与职工的有效沟通》，因显著性、实效性和影响力等，荣获德清县最佳职工代表大会成果案例一等奖。公司工会通过职代会，积极维护职工合法利益，做好沟通，做实工作，较好激发了工会活力。同时，公司员工应旭强的创新成果《全自动机器人代替传统人工修补》，被评为2020年度德清县“五小”劳动竞赛优秀职工创新成果三等奖。

通讯员　殷英

家居产业园慰问公安民警

1月10日，在首个“中国人民警察节”来临之际，兔宝宝家居产业园园区办公室主任高宝才率队来到乾元镇派出所，向全体公安民警致以节日的问候和崇高的敬意，并送上锦旗和生活用品，感谢公安民警坚守岗位、默默奉献，特别是新冠疫情防控保卫战打响以来，为乾元镇社会治安稳定和经济发展作出了贡献。慰问活动也增进了园区与派出所的鱼水深情。

通讯员　龚濛婷

全屋定制“飞酷计划”进城西

1月5~8日，兔宝宝家居公司联合酷家乐打造的“飞酷计划”进驻杭州城西店，这是继居艺空间启动的第二家“标杆门店”。“飞酷计划”将酷家乐融入到门店的日常引流、接待、设计中，帮助终端在实践中掌握门店标准化管理，进一步加强门店盈利能力，助推兔宝宝全屋定制业绩发展。“飞酷计划”针对门店人员情况，制定针对性的培训课程，从门店的物料工具、软件使用、客服体验感提升、工作流程等四个维度进行动作引导，帮助门店实现运营标准化。

通讯员　陆雯

绿野林场调查松木采脂情况

松脂采集工作是江西绿野林场的经营命脉和生命线。1月9日，为及时掌握采脂松木的动态变化，提早落实2021年度松脂采集计划，公司林场组织三个部门及所属工区调查人员，在极端的严寒天气下走进松木林山场，钻进三米多深的拔毛丛，进行可采脂松木调查工作。经有效调研，目前该片360多亩的松木林长势良好，3年后亩平均可达采脂株数50株以上。

通讯员　叶金林

家居公司举行业务等级评定

近日，兔宝宝家居公司举行营销人员业务等级评定活动，共有58名营销人员参加。等级评定分为“业绩考核、专业知识测评、综合素质能力评估”等三个部分，内容包含“企业文化、规章制度、产品知识、行业知识、活动策划能力、数据分析”等。通过“多维度”学习和分享，实现全员互学互通，更好地应对市场变化，同时，也为建立完备的人才梯队打基础。

通讯员　陆雯

江苏兔宝宝推出“暖心活动”

今年冬天特别寒冷，给江苏德华兔宝宝员工出行带来很大的不方便和安全隐患。公司心系员工安全，及时推出“暖心活动”，专门联系客运大巴车接送员工上下班，让员工在极寒天气出行有保障。此举受到员工和家属的一致称赞，员工表示要以心换心，更好地投入工作，保质保量完成生产任务。

通讯员　周福平

小故事　大智慧

四合院的故事

有一个北京人，1984年为了圆出国梦，卖了鼓楼大街一个四合院的房子，凑了30万，背井离乡到意大利淘金。风餐雨宿，大雨送外卖，夜半学外语，在贫民区被抢7次被打3次，辛苦节俭。如今已两鬓苍苍，30年了，终于攒下100万欧元（人民币745万），打算回国养老享受荣华。一回北京，发现当年卖掉的四合院现中介挂牌8000万，刹那间崩溃了……

启示　有时，人一生多半是在瞎忙，而有时，选择比努力更重要。

通讯员　沈红莲

赣闽、苏鲁、华中等销售公司相继成立
分公司运营又上新台阶

1月，德华兔宝宝装饰材料销售有限公司——赣闽销售公司、苏鲁销售公司、华中销售公司相继揭牌成立，在公司管理层与区域经销商代表的共同见证下，三大分公司正式开启新征程，这标志着销售分公司运营机制又上新台阶。

赣闽销售公司位于“物华天宝、人杰地灵”的江西省会南昌，交通便利，地理位置优越，办公面积230平方米，可同时容纳40人办公。2020年赣闽销售公司逆势而上，依托一支优秀的营销团队，不断开拓市场，兔宝宝品牌影响力、号召力得到提升。

苏鲁销售公司位于六朝古都的江苏省会南京，办公面积达300多平方米。苏鲁地区一直是公司的核心市场，成立的分公司将主要负责苏鲁地区的市场开拓与维护工作，优化苏鲁地区多渠道销售布局，同时助力本地经销商发展壮大；加速推进各项工作的落地执行，给消费者、经销商及合作商朋友们提供更高效、更能满足市场需求的服务与支持。

华中销售公司位于长江河畔的“英雄城市”湖北省会武汉，作为长江经济带三大核心城市之一，武汉产业基础雄厚、立体交通发达、市场腹地广阔、国家战略叠加，具备打造新发展格局重要枢纽的显著优势。华中销售公司办公面积近200平方米，拥有一支精干的营销团队，不断深耕华中市场。

成立分公司，是兔宝宝着眼于区域管理、精准管理、未来管理的明智之举。随着时代变革及大家居进程的加快，销售公司未来发展面临新的挑战：贯彻落实分公司运营体制，深入多渠道运营服务，在持续提升板材销量的同时，大力培育发展易装业务——分公司的成立，将有效实现“产品服务、渠道服务、高效服务、营销服务、营建服务、运营服务”六大服务赋能，体现公司多区域发展、实现互利双赢的战略决心。

根据战略规划，2021年装饰材料将形成九大分公司的全国市场格局，不断搭建业务拓展和服务保障的支撑平台，给区域市场提供更高效的管理和服务。一方面扶持本地经销商发展壮大，另一方面快速提升兔宝宝品牌区域影响力，更好地整合全方位资源，保持销售高速增长，为加快实现兔宝宝“成为中国的世界级家居装饰品牌”企业愿景而努力奋斗。

通讯员　施畅

兔宝宝指纹锁举行首场线上订货会

1月13日，兔宝宝家居公司举行2021年新品——指纹锁首场线上订货会。订货会为线上经销商展示了更具多样化和人性化设计的新产品，不到两小时，指纹锁销售破千，订货会取得圆满成功。

直播间，主持人热情介绍四款高性价比、款式新颖、安全便捷的“AI智能指纹锁”，活动气氛高涨。优惠让利政策让参与门店得到实实在在的福利，激发了客户下单欲望，有效助推了交易量的提升。

随着时代发展科技进步，新生代开始对家居生活重新定义。兔宝宝全屋定制为迎合新生代主流消费群体的喜好，特别推出四款指纹锁不锈钢三防锁体，0.3秒极速解锁，拥有钥匙、密码、指纹、卡、WiFi远程控制多种开锁方式，365天持久续航、防盗报警更安心。

公司还将根据市场需求，不定期推出新产品，用设计驱动全屋定制，带动整个家居供应链，为新生代业主提供一站式家居完整解决方案。

通讯员　陆雯

华东区地板销售部聚焦产品经营

最近，兔宝宝举办地板木门产品沟通会，结合今年的经营情况和行业变化趋势，对今后地板木门品类的经营进行有效规划。

公司考虑到地板业务在华东地区的快速发展，为更好服务当地经销商，集中资源对所管辖区域的渠道、产品、品牌等工作进行维护，特在华东地区成立专门的地板销售部。

在过去的十年中，地板品类乘风破浪，以前瞻性和专业性，成功进入全国地板品牌前十，并进军国际市场，兔宝宝地板成为广大消费者家喻户晓的品牌。产品接轨国际化设计，不断创新技术，注重品质管理，“零售、工程、出口”等三驾马车并驾齐驱，均取得可持续发展。

为顺应时代，家居销售公司进行品类融合和资源整合，以“健康定制 让家更好”为目标，打造“具有差异化的绿色全屋定制”，坚持多渠道营销策略，积极整合生态资源，不断优化经营模式，致力于为消费者提供全屋定制的综合服务。

华东地区地板销售部的成立，是公司资源整合及经营模式的优化和创新，更加突显了公司注重差异化的经营策略。地板深耕华东市场，能更加聚焦专业、占据主动，有效扩大市场占有率，同时方便与经销商的业务沟通和协同发展，助力各大门店业绩的提升。

地板销售部成立后，公司将安排专业销售人员服务各大门店和周边的经销商，具体在产品上样、活动落地、销售渠道、售后服务等方面做好业务推广和服务工作。

德华兔宝宝家居公司总经理助理盛芷宁表示：地板销售部的成立，会更加聚焦产品经营，将对地板销售管理带来深远的影响。

通讯员　沈丹娜

易装合肥加工中心投产

1月7日，兔宝宝易装（合肥）加工中心项目举行投产仪式，加工中心负责人潘礼军宣布项目正式投产。德华兔宝宝装饰材料销售有限公司浙沪皖销售公司总经理陈海明、合肥市建筑装饰协会秘书长张清分别致辞。德华兔宝宝家居公司总经理沈怡强及当地协会领导出席投产仪式。

兔宝宝易装合肥加工中心位于安徽省合肥市长丰县产业集聚区，占地面积5000平方米。加工中心拥有数字化板式家具生产车间，以及全套智能化生产线，连通接单、设计、原料库、生产设备等模块，打通整个生产过程，建立了一个更加完善的生态系统。

易装加工中心的建立有效提升了家装效率，不仅能满足客户个性化需求定制，在时效上也突显了优势，能大大提升定制化服务能力，并辐射到整个合肥市，为形成渠道规模化和集中化生产打下了坚实基础。

接下去，兔宝宝易装合肥加工中心将与周边兔宝宝易装门店及社区店协同作战，加大安徽地区易装渠道建设，共同推进兔宝宝易装在安徽地区的发展，提升兔宝宝易装品牌在当地的影响力。

通讯员　陈丹青

兔宝宝被评为“优秀合作供应商”

最近，由中国建筑装饰协会主办的“2019~2020年度中国建筑工程装饰奖与建筑装饰行业科学技术奖颁奖典礼”在深圳举行，根据行业综合数据统计结果，兔宝宝荣获“优秀合作供应商”，这是建筑装饰行业对兔宝宝品牌的高度认可。

30多年来，为推动中国建筑装饰行业整体水平的提高，营造良好的人居公共环境，中国建筑装饰协会为促进行业发展和进步发挥了桥梁作用，产生了较大的影响力。

兔宝宝作为国内有影响力的装饰综合服务平台运营商，在“让家更好”企业使命的引领下，持续给消费者带去健康环保的家居环境。公司注重产品升级、环保升级，今年新推出的“除醛抗菌生态板”，作为一种全新的功能性板材，奠定了行业革命性环保新产品的地位。公司还与时俱进开发工程专供产品系列，为装饰行业各大开发商及工装公司提供全面的产品供应服务。

未来，兔宝宝将持续优化产品、提升服务，助力建筑装饰行业更好发展。

通讯员　施海峰

兔宝宝荣获“浙江省新零售示范企业”

近日，浙江省商务厅公布了“2020年浙江省新零售示范企业”名单，全省共有86家企业上榜，兔宝宝作为“线上线下全渠道发展型企业”入选。

兔宝宝电商运营中心通过打通线上引流集客通路，实现多渠道、多方式的全域精准获客能力。轻店模式的推出，实现了品牌线上旗舰店与线下各经销商门店的串联，每个门店有属于自己的在线化商城，实现总部管控、多门店协同发展的电商新格局。

同时，电商运营中心自主研发《巡客全渠道客户管理系统》，在原有CRM基础上，加入新零售元素，以“让客户成功”为产品设计理念，导入门店订单功能、商机管理功能、数据统计功能、客户关怀功能等新零售培训功能。通过设立数字化运营部来整合新零售门店的各项数字化硬件，赋能线下门店，并结合线下业务场景，打通线上数据资源，有效提升了用户体验和成交转化率。

“浙江省新零售示范企业”荣誉的获得，兔宝宝电商中心将以更成熟的管理和更优质的服务，通过实施“精细化运营”策略，打通线上线下运营体系，带动线下门店参与线上电商活动，积极打造新零售生态圈，实现多方共赢。

通讯员　贺琳茗

现代家庭装饰

木门“环保三体现”

甲醛在中国有毒化学品优先控制名单上高居第二位，已被世界卫生组织确定为致癌和致畸形物质，是公认的变态反应源，也是潜在的强致突变物之一。健康环保的兔宝宝木门给家人带来健康安心的守护。

选择环保木门的好处有以下几点：

选材环保：兔宝宝原木门对木材的生长年限、直径长度、稳定性、木纹理及质地特点都有严格规定，只有经过严格筛选的木材，才能进入生产工序。而实木复合门门扇内芯选用公司自己生产的杉木集成板，稳定性好，不易变形，且隔音防潮，能让木门更实用耐用。

用料环保：兔宝宝原木门从原材料到成品整个生产制作过程，不使用任何具有刺激性气味的化工产品，连胶水都是进口环保胶水，不含任何化学污染物质。复合门胶水用的是公司自己生产的白乳胶，有效控制了最容易产生甲醛污染的环节。

静音环保：噪音污染也是影响我们日常生活的一大原因。兔宝宝木门实现噪音隔绝，部分门锁采用静音锁体，在兔宝宝能享受到静音生活。

通讯员　沈飞飞

最是一年好味道

编者按

过年，是中国人独有的精神符号。因受新冠疫情影响，2021年新年注定有些家人要分隔两地，年味也会因此“冲淡”一些。但“年”又是深入我们血液的东西，不管过年形式如何，不管和谁一起过年，曾有的记忆、亲情和温暖，却是我们一生人格的底色。希望疫情早早过去，祝福大家平安健康。

生命的驿站

德清洛舍是我的家乡，记忆中儿时的年是无忧无虑的。那时候，我总天真地以为，年就是被妈妈用纳鞋的棉线或是织衣的毛线给扯来的。因为年前，手巧的妈妈总是忙着给家人纳新鞋、做新衣，有时通宵达旦。当她把新鞋、新衣放在我和哥哥床头时，年也就真正到了。

妈妈让我和哥哥试穿新衣新鞋，看着兄妹俩一身“新”，布满血丝的眼睛露出满足的笑，似乎眼前的不是一对儿女，而是亲手完成的作品。那时候太小，我根本就体会不了那份浓浓的母爱，只是觉得有妈妈真好，过年真好。

除夕那天，是大人们最忙最开心的一天。早上，爸爸忙着杀鸡、杀鱼，母亲也一旁忙碌，我搬个小凳子坐在旁边看，有时搭个手。等到红烧肉飘香的时候，我早已“移驾”炉灶边，等妈妈从锅里夹上一块红烧肉让我解馋，她会说：“丫头，帮妈妈尝尝咸淡！”于是，我就“吧嗒吧嗒”地吃起来，那叫一个香啊！把旁边的哥哥看得一愣一愣的，后悔自己“后知后觉”，失去一个“先下嘴为强”的机会。晚上，丰盛的年夜饭过后，爸妈会给压岁钱，尽管条件有限，给的压岁钱也是象征性的五元、拾元，但丝毫不影响我们的快乐。

大年初一，我们去外婆家做客，吃饭时，我们早把妈妈的“叮嘱”抛到脑后，忘了“客人家的有些菜只能看，不能吃”。只见哥哥夹起一个鸡蛋就往嘴里塞，我也赶紧夹起一个，急得妈妈直冲我们使眼色。直到我们再次去夹，妈妈用手来挡。哥哥眼里闪着狡黠的光，辩解说：“妈妈，刚才你没说不能吃鸡蛋呀？”弄得妈妈很尴尬，惹得舅妈笑起来：“吃吧，吃吧，鸡蛋是自家的鸡生的，多得很呢！”听了舅妈的话，得到妈妈默许，我们吃得更“理所当然”。

那时候的我们，尽管有好多做客的规矩约束着，但我们对过年还是无比向往，因为多多少少还是会吃到在平时吃不到的东西。烙印在记忆中儿时的年味，是甜甜的暖暖的，充满着温馨和幸福。

随着岁月流逝，年龄增长，没有小时候那种急切盼过年的心境了，加上物质生活的丰裕，年味好像“变淡”了。父母额头已悄然爬上了皱纹，动作也不像以前那样利索了，我们兄妹也各自长大，为人父母，不由感慨时光的无声流逝。

但静下心来细想，年味一直都在——我们接过了父辈的“接力棒”，赋予了生命更多的责任。年前，我们帮父母洗洗晒晒，给父母买新衣新鞋，学着以前父母的样子置办年货，亲自下厨为父母做上一顿可口的年夜饭。

春节，我们特意带上父母走亲访友，让他们和同年龄的叔伯们聊个天，叙个旧，回忆一路走来持家育儿的不易，这何尝不是另一种年味？原来，这年味仍甜仍暖，蕴含了暖暖的亲情，朴素的爱意。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。抹不去幼时年的记忆，更珍惜眼前年的珍贵。年是生命的驿站，是文化的传承，更是一代一代爱心的接力。

中国木皮市场　李筱燕

感动与守护

说起“年味儿”，不外乎五大件：烟花爆竹声声响，红红火火贴春联，喜气洋洋穿新衣，春节晚会排排坐，团团圆圆新年饭。

印象中，过年总是热热闹闹的，小时候还为年三十闹到出正月的鞭炮声而烦恼。那时，正月里跟着家人到处走亲访友，一个假期过去了，也不得睡一个安稳的懒觉。不知不觉，当一年中最热闹的春节安静下来了，“年味儿”似乎缺少了什么，竟然开始怀念起满地放炮仗的日子，感觉“噼里啪啦”才是欢庆节日最重要的伴奏曲。

如果说禁止燃放烟花爆竹只是五味儿中缺少了一味，那么2020年新冠疫情的突临，使过年真正“变了味”。大街上没了往年的热闹，大家一改传统拜年方式，通过微信、视频等隔空送出祝福。随着疫情升级，整个节日都充斥着不安与担忧。但与此同时，由志愿者、医护人员、人民解放军等防疫工作者组成的保护圈的建立，加上人们通过电视、朋友圈等实时关注及互动，大家的希望和信心得以重建，我也经常被各类抗疫报道所感动，为“中国制度”和“中国阻止疫情速度”而骄傲。原来，这个“年味儿”，多了一种叫“感动与守护”的成分在。

2021年春节即将到来，真心希望疫情能消下去，“年味儿”恢复从前，盛载亲情、快乐、平安、感动、守护的味道，希望年味永远这样浓。

杭州多赢公司　谢莉莉

永恒的年味

一元肇始，万象更新。

不知不觉马上就要过年了，又是一年芳华，年味也开始越来越浓。想起小时候，一到年边，就情不自禁开心起来，因为又可以穿新衣、新鞋，买新玩具了。在外拼搏奋斗的人，再远，都要赶回来与家人团聚，原本不大的村庄，瞬间就热闹起来了。

“小孩小孩你别馋，过了腊八就是年”，在我们安徽安庆，腊八节一过，返乡的人潮陆续开始了，有坐大巴车的，坐火车的，骑摩托车的，也有自己开车的，共同的目的就是“奔赴”。而在家中，老人小孩们都已在翘首以盼了，一闭眼睛，耳边仿佛响起“爷爷爷爷，爸爸妈妈什么时候到家呀？”“就这两天就这两天！”

差不多到腊月十八，除了一些在外面企业上班的还没到家，大家都浩浩荡荡组队去街上采办年货，这个时候的街上也分外热闹，有灯笼、春联、门神、烟花爆竹等等，满街的吆喝声。

到了腊月二十四，差不多下午三四点的时候，村里掌管祠堂的族叔就开始吆喝叫大家做饭了，因为五点全村的人都要端着贡品去祖先祠堂接祖先。到了五点，父辈们端着贡品、蜡烛、香，孩子们拿着自己的烟花筒、小鞭炮，兴高采烈跟着父亲去祠堂。到了祠堂每个人都格外热情，聊这聊那，小孩子们则拿着自己的小鞭炮去找同伴玩了，一声炮响，新的一年就真正到来了。

大年二十九，在我们安徽安庆，是吃年夜饭，而大年三十是团圆饭。妈妈一早就起来洗菜备菜，爸爸则忙着打扫。老家有个寓意，把家里的灰尘都清理一遍，这叫“聚财”。快到年夜饭时间了，我们乐呵呵地把爷爷奶奶接到家里来吃饭，如果外公家不是今天，也会把外公外婆接来。一家人坐在一个大桌子上，显的其乐融融，分外温馨。

这个点小孩子们最开心了，因为可以领到压岁钱，爸爸妈妈、爷爷奶奶、外公外婆掏出早已准备好的红包交到孩子手上——“祝你健康成长”“祝你新年快乐”“祝你学习进步”等祝福一句接一句；而爸爸妈妈会拿出另一份红包给老人，只有一句祝愿——“祝您健康长寿”，老人家们笑呵呵地也收下了。

到了晚上十二点，新年钟声响起，周边十几个村子都放起了烟火，照亮了整个夜空，我们俗称“开大门”，此刻，相信没睡的人们都在盯着夜空中璀璨的烟火：一个烟花代表一个愿望，嘭！实现了！一个烟花代表这一份祝愿，嘭！实现了……

大年初一早上，大家都起得很早，贴好门神和春联，挂起红灯笼，小孩们穿着新衣服，跟着爸爸妈妈一起去亲戚家拜年。路上遇到行人，都会拱手说一句“新年好”，很亲切。

春节是旧年的结束，也是新年的开始。有人说，快乐是短暂的，因为过完年又要各奔东西，开始重新奋斗、打拼、追逐梦想的日子，但在我心里，温暖的年味却是永恒的。

兔宝宝家居销售公司　曹孟君

团聚+幸福+温暖

旧的一年已接近尾声，新的一年即将启程。完美转承新旧两年的重大节日，就是让所有人翘首以盼的春节了。

不管是身处他乡，还是老年少年，只要是中国人，都期待过年，这已成为中国人特有的“精神符号”。孩子们因为漂亮的衣服、放不完的鞭炮、丰厚的压岁钱而期待过年，大人们因为久违的团聚、悠长的假期而期待过年，我却因美食而期待过年。

腊月二十七八，母亲开始准备过年的食物了，鸡鸭鱼肉、腊肠、点心等等。我最爱的是打好的肉糊，母亲用它来做炸肉丸。调好味的肉糊安静地躺在汤盆里，母亲用左手迅速抓起一把，在虎口间挤出一个圆滚滚的肉球，右手拿着白瓷勺在准备好的清水里蘸一下，迅速刮下肉丸放入烧热的油锅里，不一会儿白白的肉丸便换了一身金黄色的衣裳，约莫两分钟便可出锅。我捻起一个放进嘴里，小葱和肉的香味混合在一起，充斥着我的味蕾和口腔，回味无穷。多年来，过年的吃食不断变化，唯有这小肉丸，从未缺席。

每每过年，家的饭桌上少不了年饼，这是一种用糯米面做的小吃。母亲把糯米面和好，揪起一块，搓成一个圆圆的球，在球中间压出一个小小的坑，放上一勺白糖，包好、压扁、送入锅中。做年饼需要两个人配合，母亲负责包，而我负责煎，煎也是一门技术活，不仅要控制好火候，翻面的时候特别要小心，若是戳破了，白糖流出来，年饼会变得又糊又苦。夹起一块煎好的年饼，咬上一口，酥脆的外皮发出清脆的声响，融化的白糖顺流而下，再配上一口温热的玉米稀饭，实乃人间幸事！

俗话说：好吃不过饺子，舒服不过躺着。小时候我并不爱吃饺子，因为父亲爱吃芹菜馅，母亲迁就他，只包芹菜馅，可我并不爱吃芹菜。后来，母亲也吃腻了芹菜馅，包了一回猪肉白菜馅的，我像是打开了新世界的大门，吃到停不下来。不过我最爱吃的还是豆腐白菜粉条馅的，把配菜切得碎碎的，调好味，再淋上几滴芝麻香油，太香了！煮好的饺子蘸上些许香醋，咬上一口，豆腐软糯，白菜清香，粉条Q弹，多种口感在舌尖绽放——大年初一早晨，吃上一碗热腾腾的饺子，一年的生活都会幸福满足。

若是大年初一去逛街，我是一定要买上一串冰糖番茄的。可能大多数人更爱冰糖葫芦，可我觉得冰糖番茄别有一番风味。番茄鲜嫩多汁，不似山楂那样干巴巴，且番茄本身酸甜，淋上冰糖更是美味。山楂却较为酸涩，即使穿着冰糖外衣也还是掩盖不了它的涩味。同样是酸，多汁多水的番茄比酸涩的山楂，更能挑动我的味蕾。

这些小食，平时在江苏泗阳“吃货一条街”（当地人称“女人街”）也能吃到，可过年时吃的感觉就是不同，因为，它们里面融合了“年”的味道，那是团聚的味道，幸福的味道，温暖的味道。

江苏德华兔宝宝　王敏

总编：徐伟达　主编：王海霞
地址：浙江省德清县武康镇临溪街588号4楼
E-mail:854269213@qq.com
承印单位：浙江星辰印务有限公司